



征途

新时代·新丝路·新征程
——2019年暑期社会实践

7月10日 第1期

实践导航

@陶宝玩家

今日陶宝玩家们体验了陶器制作制作前老师示范碗、花瓶等的制作技巧，但玩家们动手起来仍是手忙脚乱！拉胚对手臂力量、手指技巧、耐心程度都有着一定的考量，可见老师示范时行云流水的动作背后是多年的技艺浸淫！拉胚、捏塑、彩绘，年轻又古老的技艺，现代陶艺的独立和发展给它带来新的活力，伴随着人类文明史，透着原始的魅力！

@Vick吾久

下午，我们去参观了堡西狐服饰有限公司的工厂。工厂分为织布，染色，裁剪缝制，包装等部分，老板带我们我们逐一参观了这几个区域，介绍了整个流程以及各个分步骤的特点。之后我们去到了另一家规模相对较小的袜子厂，对其老板进行了简单的采访并参观了其生产链，对小微企业有了更深入的了解。

@云横秦岭实践小队

我们与西乡县扶贫工作的相关部门领导在座谈会上进行了交流。参观了当地成功的茶企业——鹏翔茶叶，观看了精彩的茶艺表演了解了茶叶生产与销售的各个环节。此后，我们前往峡口镇，感受当地风土人情的同时，探访了部分贫困户，走进当地制茶厂，探访双基联动站，对当地的扶贫工作有了更加深刻的了解。我们将继续推进我们的时间调研工作云小队实践小组依旧在路上。

@微服私访小分队

前往上海图书信息技术有限公司进行了细致入微的采访。执行总经理为我们详细介绍了企业的打拼历程，公司的融资现状，对我们的调研很有帮助。对方的热心也让我们倍感轻松，一场轻松愉快的采访就此结束。



目录

【封面故事】	1
途书访谈记	/1
【实践采风】	5
一片叶子富了一方百姓 ——对浙江省部分乡村成功脱贫案例的研究	/5
不忘初心 ——探访大连瑞驰企业集团	/7
【行间笔墨】	9
农村电商政府行	/9
深入脱贫第一线，电商创业奔小康 ——记眉坞小分队走访调研红崖头村贫困户 脱贫情况	/11
【微言大义】	13
【人物传真】	16
记初探丹东蓝莓发展现状 ——黄国辉教授的人物传真	/16



封面故事

途书访谈记

（微服私访团队 高歌供稿）空气湿润得像能透出水来，夹竹桃的白色小花星星点点，荷花木兰簇新，水杉安静而挺拔。公车摇晃了近两个小时，“微服私访”实践队终于来到了上海途书信息技术有限公司。

简单寒暄之后，我们围坐一桌，开始访谈。途书的执行总经理向我们介绍了途书的发展历程以及行业现状。从最初想要做航旅中的图书互换交友，



到发展城市中书友的图书交换，再到尝试与图书馆合作，最后选择购买部分图书以供用户借阅，一路走来，途书已经历无数风雨。

途书是由现在的控股人和几位原来的股东共同投资建立的，股东投资累计达一千万元。它专注于做线上免费借书平台，现在已有三十多万用户，是业内规模最大的企业。“线上免费借阅”这一模式很大程度上弥补了传统图书馆的缺陷，读者在借书时不需要花费很长时间寻找；同时这一模式也避免了热门图书供不应求、难以借得的问题。

为了搭建、运营并推广这个平台，为了推动教育发展、节约社会资源，途书已经做出了许多尝试：与上海近三百家图书馆合作，使公共图书资源得到更充分的利用；与许多地



产中介、教育机构合作，便利读者还书……为了给读者更好的使用体验，途书给予了用户很大的信任，比如：不在还书箱上设置任何技术检测，这意味着即使用户只是走了还书的简单程序而未将书放入还书箱，也不会被检测到。途书的用心没有白费，据数据统计，平均每位途书用户会带来 4~5 位新用户；时常有用户捐赠图书；有些用户还会主动申请成为当地的还书点。

经理先生在访谈中坦诚地告诉我们，他们是没有盈利的。虽然途书已经运营多年，是该行业的先驱和代表性企业，但公司依旧没有盈利——注册账号的押金不能挪用；人工成本和快递成本又很高；运营前期不仅要投入大量的试错成本，还要有资金持续推进智能化、提升用户体验等等，途书可谓入不敷出。初创资金已使用殆尽，免费图书借阅又暂时无法盈利，公司只能先靠提供图书馆运营服务、承接政府购买等“副业”来养活“主业”，维持公司的正常经营。

当我们询问公司是否有其他融资渠道时，经理先生无奈地表示：虽然国家对创业有很大的扶持，但由于途书目前并不盈利，所以很难得到政府的支持；同样因为目前还没有很好的盈利方案和完善的运作模式，再加上运营成本高，途书无法争取到投资；至于公益基金，由于途书并非完全的公益组织，所以难以取得其支持。

另一方面，途书与图书馆的合作也不尽如人意，虽然二者合作可以让在仓库“睡大觉”的书籍流动起来，但大部分图书馆会因怕麻烦而不愿意与途书合作。

对于该如何扭转这一现状，经理先生表示，途书能做的就是逐步积累各方面资源、努力发展；公司也希望国家可以给予一些政策或者资金方面的支持；希望有大型资本进入这个领域，扩大市场，提升大众对此的认知，盘活这个行业。



目前让他们觉得很乐观的一点，是国家将就企业如何管理押金出台政策——行业的规范将优化消费环境，让消费者“敢花钱”，这会让许多因为押金安全问题而存有顾虑的消费者安心注册成为途书的用户。只有扩大用户基数，公司才有盈利的机会，企业才能进一步发展完善，最终实现团队理想。

除了途书公司的发展，我们还谈到很多使我们受益匪浅的话题。比如互联网行业宿命般的前期必经之路，似乎所有互联网企业（如 ofo 小黄车、微信等）前期都是在“烧钱”中艰难度过的。这不由得使笔者想起曾经读到的一篇徐永光先生的文章，大致是讲“不公益，无互联网”，许多成功的互联网企业都是通过海量投资烧钱做公益来把自己烧大的。在某种程度上，公益正是互联网企业起家的手段，有句话说“马云最公益，故马云最有钱”。途书是一家“互联网+文化”的企业，具有“公益性”的特点，自然也少不了前期的“烧钱”来试错、扩展市场和完善产品的过程；为了真正实现促进教育发展、提升资源利用水平的理想，融资显得尤为重要。“谁的公益模式持久，谁就赢者通吃”，所以，对于现在的途书而言，融资方面最重要的就是形成一套自己完整的、可持续运作的盈利模式，以此吸引投资人、获得足够的投资，让资金足以“烧”到盈利的那一天。这些年的途书都像是纯粹地做公益——有很好的社会效益，但企业并没有利润。

在亏损的时间里，支撑企业走下去的就是对未来的希望与情怀。所谓“情怀”，实际上就是尽己所能推动社会发展的愿望。努力发展途书这家企业，无论最后有没有盈利或者使它成为影响力更强的企业，所有为途书发展付出过汗水的人，都会因途书而骄傲。



经理先生对我们说：“不必害怕，大部分企业都是很有社会责任感的，有机会时都愿意回馈社会，像你们这样的大学生暑期实践，无论大企业还是小企业都是愿意给予支持的。社会不断向前走，未来属于你们。”

北京、上海、神州大地，步履不息。未来属于我们，我们会用自己所学与毕生精力，推动社会继续向前发展。



实践采风

一片叶子富了一方百姓

——对浙江省部分乡村成功脱贫案例的研究

（脱贫王牌队 李嘉钰 戴子怡供稿）2019 年 7 月 2 日



星期二，脱贫王牌实践团队来到了安吉县久负盛名的白茶企业之一——安吉千道湾白茶有限公司，开

展实地调研工作。

千道湾是一家集茶叶种植、生产加工、产品研发、销售于一体的股份制农业企业，位于安吉白茶核心产区——溪龙乡黄杜村。千道湾白茶有限公司成立于 1999 年，经过数年的发展，该公司已然由原来的粗放制家庭企业逐步转向专业化、标准化、现代化的企业。

提前联系好相关负责人后，我们在约定时间内到达公司。负责人盛情接待了我们，同时向我们介绍了公司的概况。

接着，负责人带我们走入车间，耐心细致地将茶叶的处理过程分布讲解给我们听，让我们近距离看到了机器制茶的全过程。我们从负责人的讲解中得知，白茶的采摘集中在一年中的三四月份，而在采摘后要及时做好处理和库存，因此摊青设备的控温、控湿功能极其重要。



从各类自动输叶传送带，到各种进料、出料装置和干燥控温箱，我们惊叹于公司的自动化程度之高。尽管车间内有些拥挤，但整个车间干净整洁、运作过程井然有序。当然，负责人也提醒我们，这是规模经济产生的结果，在黄杜村还有着许多白茶散农，他们多用手工制作。参观完这个车间，我们来到加工房，这里也摆放着许多现代化机器设备，但不同的是，我们看到了许多身着白色制服的手工工人，他们正在细心地处理茶叶并对其打包。

回到接待厅，我们对负责人进行了采访，问题涉及到公司层面、行业层面及社会层面。由公司层面问题的回答我们得知，公司的销售渠道主要是在各地下设的销售网点，而供应链则是公司的自有茶厂。在行业层面，整个安吉县的白茶竞争已趋于稳定状态。由于政策限制，生产者很难再进入这个市场。然而，部分农夫对白茶种植前景的担心和疑虑导致了其种植积极性较低，这是对当地白茶行业前期发展的一大阻碍。在还没看到经济效益的阶段，政府只能通过补贴等政策扶持来鼓励种植。随着经济效益的显现，加入白茶这个行业的人将慢慢多起来，从而带动整个行业的良性循环。在社会层面，我们得知白茶产业显著地提高了当地人民的幸福指数。因为在一年中，大多数散农只需要在采摘季费心费力，剩下的时间便可自由支配。

结束了一天的调研，我们分头打车回到宾馆。车窗外，枝繁叶茂碧绿成荫，风从缝隙吹拂到我们脸上。眼前一闪而过的，有错落的乡间别墅、五颜六色的小轿车和沿街徐行、悠然自得的黄杜村居民。此情此景下，我们又想起了那块石碑上的题字——“一片叶子富了一方百姓”。

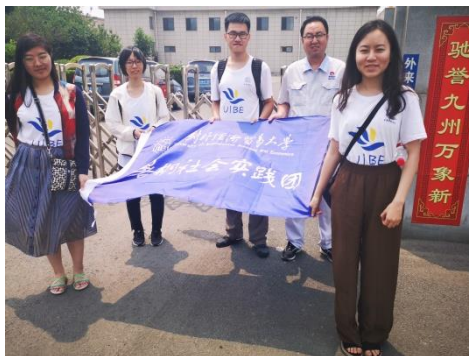


不忘初心

——探访大连瑞驰企业集团

（北上避暑实践组 王瀚潇供稿）2019 年 7 月 5 日星期五上午 8 点，北上避暑实践小组分成两队，分别前往了大连瑞驰企业集团有限公司与大连海绅水产制品有限公司进行调研。其中，由组长带领的第一个小队在瑞驰集团的一个分厂处进行了参观与探访。

2019 年 7 月 5 日上午 9 点，小组成员到达了调研地点，瑞驰集团厂房负责人宋先生热情地接待了小组成员。在宋先生的带领下，小组成员来到公司会议室落座，与宋先生进行交流。



负责人宋先生首先向我们介绍了公司的各项基本信息。瑞驰集团是一家以健康海洋食品加工销售为主的省级渔业产业化龙头企业集团，经营范围涉及食品的加工与贸易、品牌和渠道的服务与运营，船舶配套产业、进出口业务及投资管理等诸多领域。公司从俄罗斯、美国与日本等三文鱼产地进口原料，加工为鱼片冻品与其他海洋食品进行销售。公司的销售主要集中于线下，分为对外与对内两个方向。在外贸方面，产品主供欧洲、日本、美国与中东的超市；在内贸方面，公司产品直供国内餐饮行业或是以海鲜礼品盒的形式进行销售。

此外，宋先生还为我们说明了各国市场的特点，如美国市场由于食品法问题，存在很多企业海产品泡药、注水等不规范经营行为。像瑞驰集团等规范经营、坚持质量标准的企



业则难以竞争，因此美国市场只在公司外贸中占 10%，而日本、欧洲市场则规范严格，因此分别占比 30%与 50%。

随后，宋先生为我们简述了水产行业的现状。由于国家贷款的收紧，今年很多水产企业都面临着经营危机。此外，因水产业对资金与人力要求较高，除资金不足外，行业现还出现了人工费过高、拖延工资等问题，加之国内渔业资源的减少，水产行业面临发展上的困境。为解决问题，行业出现了往越南、泰国转移的趋势，以减少人工费，恢复经济活力。而瑞驰集团作为行业的龙头企业，具有贷款少、坚持自己培养员工、员工忠诚度高、原料来自国外，不受国内休渔期影响等优势，因此即使面临困境，瑞驰集团仍能保持利润稳定和公司的经济活力。

最后，宋先生为我们简述了公司的未来规划。为了促进公司产能的增长、拓展国内市场，公司预计未来在北京、上海等经济活力高、机会多的地区建立仓库，拓展市场。此外，公司还预计向便利店行业发展，与国内的 711 等新型便利店建立合作关系，为这类便利店供货。公司还计划研发深调味的半成品与熟食海鲜，以适应国内市场、做好转型工作。在电商方面，由于水产品的大小规格不一、水产业难以脱离人工、冻品成本高而利润低、海鲜产品运费较高等原因，公司暂无拓展电商市场的想法。

宋先生还提到，公司的未来发展仍面临着很多问题，例如食品行业标准高、人才资源缺乏、政府支持减弱、税负较高等。但公司将在实践中发挥自己的优势，努力探索、转型，使公司走的更高、更远，为社会、国家谋福利。

在座谈结束后，我们与宋先生就公司的营销模式、未来发展方向等问题进行了讨论。上午 11 点半，本次调研结束。



行间笔墨

农村电商政府行

（橘然是你 郭展供稿）清晨，吃完当地的特色早餐热面皮后，橘然是你实践团队便启程去走访政府有关部门。此次走访目的是了解当地对农村电商的鼓励政策、整合相关公共服务资源，让农户更好地享受政府支持。

我们首先来到了城固经贸局电商办公室，并向办公室负责人介绍了我们此行的意图。办公室负责人十分热情地招待了我们，在确认了我们的身份后，将城固电商发展的相关文件拿给我们。通过阅读相关的报告和文件，我们初步了解到城固的电商发展状况：城固目前已经实现了镇村电商服务站全覆盖、物流配送体系初见成效。受前二者影响，城固的农产品销售正稳步推进。城固还建立了 1500 平米的县级电商公共服务中心，中心运营高效且培训农村电商效果显著。

在与负责人沟通的过程中，我们看到了电商办为发展电商在统筹协调规划工作方面做出的努力，也了解到电商办因规模较小，所以无法大力推进城固电商发展的无奈。此外，由于城固地区农产品的季节性强，加之生鲜产品损耗大、不易保存、储存和运输成本高等特殊情况，当地企业利润增长潜力较小。企业和合作社规模较小也导致了电商发展状况难有突破。

负责人讲到观念问题时，也是眉头紧锁。由于年轻人大多外出务工，城固农村里多是中老年人。在传统观念的影响下，他们更青睐于“一手交钱、一手交货”的当面交易方式，这与电商的线上支付有思维冲突，成为了城固电商发展路上



的另一块绊脚石。电商发展人才的缺失也是限制城固电商发展的一大原因。

为鼓励电商发展、吸引人才，城固县电商办与多家企业合作，成立了电商服务中心。

在负责人的指引下，我们参观了电商服务中心的一楼展厅。展厅里有很多当地特色农产品，如大米、桔子酒、粮食酒、大鲵相关化妆品、



水果相关产品等等。参观完琳琅满目的商品后，我们来到了二楼的培训教室。教室内设备新、配套设施齐全。我们在与企业负责人的沟通中了解到，电商服务中心会为有需求的农户提供全方位服务，服务内容包括产品 Logo 设计、产品拍摄、网上售卖等。同时他们还会对农户进行电商培训，让他们更好地了解电商、享受服务、发挥主人公作用。

在经历了这次走访后，我们对城固电商办以及电商服务中心的做法很是钦佩。春有百花秋有月，夏有凉风冬有雪。夏天的城固凉风徐徐，少有燥热，城固人民会像这天气一样，静心稳定发展，我们有理由相信通过政府的大力支持，城固电商事业的发展会愈发蓬勃。



深入脱贫第一线，电商创业奔小康 ——记眉坞小分队走访调研红崖头村贫困户 脱贫情况

（眉坞小分队 郭若华供稿）2019 年 7 月 3 日，眉坞小分队来到了槐芽镇红崖头村，按照实践计划走访了当地的两户贫困户村民，与他们深入交流脱贫过程、聆听他们的脱贫故事。

上午 10 时，小组成员于当地车站集合，队员合照后一同驾车前往槐芽镇红崖头村。当地两位贫困户村民热情而亲切地接待了小组成员，请队员们品尝了猕猴桃、水蜜桃等当地特色水果，并请队员们进屋休息、参观。

小组成员在参观中，注意到院落中各处张贴着如“眉县干部帮联群众服务承诺卡”、“眉县产业脱贫技术服务 110 明白卡”等大尺寸海报。海报上明确地标注了该贫困户帮联干部基本情况、农户基本情况以及村干部联络方式；同时明确写有帮联干部承诺，明确帮联干部密切党群、帮助农户、反映问题等各项任务和职责，真正促使各项政策措施落实到位，为县委、县政府的决策提供了重要依据。小组成员还注意到，当地村民家中各处都贴有县级监督电话、镇级监督电话以及当地服务监督投诉电话，村民们表示这是在扶贫工作落实过程中一种便捷的监督反馈途径。



参观过后，队员们围坐在贫困户村民院中，与当地贫困户村民进一步交流脱贫过程。村民说从 2016 年初开始，总有“专家”来帮他们：“他们帮我们修房子、换了电线，还有好几次来大学



生，给家里的桃子和猕猴桃用手机电脑做宣传，还教我们怎么做，我们的水果还上了电视台！干部每个月至少一次都来关照我们屋，经常交流。这生活和之前真是不一样！”小组成员还了解到，眉县的主导产业为猕猴桃种植，当地脱贫攻坚依靠产业脱贫，最大限度让贫困户参与猕猴桃从种植到销售的各个环节，并依托现代网络电商等途径，通过订单生产、入股分红等方式，最大程度上促进就业、带动当地经济发展，实现脱贫增收。

下午 5 时，小组成员与当地村民告别，并送上了我们精心准备的礼物，以表心意。认真聆听了村民们自脱贫战略以来，自身生活发生的巨大变化和对美好未来的期许希冀后，队员们更深切而直接地感受到了我国近年来基层一线脱贫攻坚的成就，更清晰地认识到在这全面建成小康社会的决胜时期，深入基层、站在最前方，真正投身脱贫攻坚的重要性。



微言大义

@草低见羊毛：为完成好北京市团委对乡村振兴集体的调研任务、更加深入地了解赤峰市当地扶贫攻坚的落实状况，我们首先来到了大板镇的百兴嘎查村。



嘎查村地处大板镇镇中，属城中村，是巴林右旗全旗的政治、经济、文化中心，发展状况较好。百兴嘎查村经过大排查、大整治后，

有贫困户 4 户 6 人，其帮扶单位是旗统计局，经团支书郑海军先生介绍，帮扶单位每年都会为贫困户送去生活必需品和慰问金，这几户人家都已于 2018 年全部脱贫。村支书郑先生还向我们介绍了百兴嘎查精准脱贫的“453”计划：四个清，即底数清、责任清、办法清、工作要求清，做到在扶贫的根源和途径上更加精准明了；五张图，即全村贫困现状图、贫困人口致贫原因分析图、“五个一批”分类扶持措施图、村脱贫目标任务图、贫困户脱贫目标任务图。百兴嘎查村委会分析了五个“一批”扶持措施在当地的可行性，并主要利用发展生产脱贫的方式帮助贫困户；最后三本帐则是指脱贫计划、帮扶措施、工作台账。

@丝路弄潮儿：“丝路弄潮儿”实践小组在实践第四天来到了成都市太古里。此次我们决定在聚集众多外国游客的太古里



实地采访外国游客，从中了解川菜这一极具特色的中国饮食符号在国外的认知程度。

在整个采访过程中，我们采访了多位来自世界各地身份不同的外国朋友，他们都在采访中表



达了对于川菜的认识和态度。我们实践小组也在采访中有了对于川菜更加全面立体的了解，知道了在不同国度的人们心中川菜这一中国饮食文化符号背后的意义。

火爆刺激是川菜的特点，其背后也是川菜系文化率真热烈、耿直洒脱、开放包容的特点。坚持本源、坚持前进，是川菜永立潮头的原因，也是川菜系文化所覆盖的人民不懈追求、不断奋斗的精神内核。

@贸大爱绿使者：经过重重跋涉，第二小队的小伙伴们终于成功抵达目的地——柳林小学。下车时一阵阵扑面而来的清风，带来沁人凉意，一扫在市区时的烦闷炎热。

在短暂的午休时间里，第二小队与留守的张贺川顺利完成了交接任务。在随后与校长的会面中，队员们对柳林小学目前的教學情况进行了初步了解。



下午的第一堂课上，杨嘉旭同学首先为同学们带来了《保护水资源》专题讲解，小朋友们出乎意料的乖巧配合，全程炯炯有神、全神贯注

地倾听杨同学的讲话，当被问到对于目前水资源状况的认识



等问题时，小朋友纷纷踊跃举手发言，分享自己的见解。课后，同学们还主动地起立向小老师致意道别，非常礼貌！

当地的司机、超市阿姨、以及校内老师们的热情和淳朴，也给队员们留下了深刻的印象。在明天的课程安排中，杨嘉旭和张路珂鑫将前往分校授课，晏阳天、薛佳鑫、梁铭则留在本部。希望经过今晚的休息和备课调整，队员和小朋友们能在明日继续迎来元气满满和收获十足的一天！

@陶宝玩家：泼墨偶遇清凉处，扁舟遥望客家楼，曲声随风渐行远，记忆深藏源重庆。“陶”宝玩家小分队兵分两路，一组由博物馆走向荣昌街头进行问卷采访，另一组进山参观烧窑遗址。午后的荣昌，气候宜人，虽然天空中不时飘来淅淅沥沥的小雨，但这丝毫不影响我们采访的热情。

对路人进行采访时，发现当地居民家里都有安陶的身影。提起安陶，他们便有许多东西要给我们分享。一位曾在制陶厂工作过的老爷爷将



安陶的优点向我们娓娓道来：一位四年级的小朋友向我们诉说着她心里的安陶情结……有人说，一个故事能让你记忆多久，取决于那个故事是否真正让你感动。在荣昌就有着这样一些处在江湖之远的平凡人，为安陶的复兴努力着，只是想让我们带回一些可以珍藏在心底的东西。



人物传真

记初探丹东蓝莓发展现状

——黄国辉教授的人物传真

（进击的马东莓 李诗漪 李佳阳供稿）黄国辉，出生于 1964 年 1 月，现任辽东学院小浆果研究所所长、辽东学院农学院副院长，同时也是辽东学院的副教授。自 1985 年毕业以来，他一直从事果树教学与研究工作，现任辽东学院农学院园艺专业副教授、园艺专业学术带头人。兼任中国园艺学会小浆果分会常务理事、辽宁（丹东）小浆果产业战略技术联盟理事长。

黄教授工作期间，发表小浆果方面论文 10 余篇，编写《草莓高效栽培技术》等小浆果著作 3 部，其中，“草莓‘明磊’品种选育”和“蓝莓产业化关键技术的研究”分别 1991 年和 2011 年获辽宁省农牧业厅科技进步一等奖和丹东市科技进步一等奖。他先后主持了丹东市科技局、辽宁省科技厅、辽宁省教育厅小浆果方面科研课题 6 项。他熟练掌握英语，在新加坡复发中记有限公司兼职 8 年，具有现代果品企业的管理经验和良好的果树产业的国际视野。

黄国辉教授针对丹东地区的地域优势以及果树产业现状，将辽东学院园艺专业的果树研究方向定位在蓝莓等小浆果领域，



并带领专业教师将《小浆果栽培技术》作为辽东学院园艺专业的特色课程进行建设；主持引进的蓝莓新品种“瑞卡



（Reka）”和“普鲁（Puru）”分别于 2014 年、2015 年通过辽宁省种子管理局审定备案；定期组织蓝莓协会会员开展技术讲座、现场参观，培训小浆果技术人员五千余人次，取得了较为明显的社会效益和经济效益。2017 年 4 月，黄国辉教授被授予“辽宁省先进工作者”荣誉称号。

黄教授虽然获得了诸多殊荣，但是平时却是一个非常平易近人的人。橘黄色休闲上衣，牛仔裤搭配黄靴，55 岁的他看上去休闲时尚又不失学者风范。可这样的他，常常在地里一待就是一天，剪枝、栽培、做技术指导……他笑说，自己就是一个农民。但认识他的人都说，他是“偶像”、“绅士”。作为市蓝莓协会、软枣猕猴桃协会会长，黄国辉牺牲了大量的休息时间，常年深入田间地头，义务为小浆果种植户作技术指导。“黄教授平时非常随和，但如果我们不按照他的指导去做，出了问题他一定发脾气。”一位小浆果种植企业负责人说。他的同事、学生也表示，黄教授对待工作非常严谨，即便是学生毕业论文的一个标点符号写错了，他也会指出来。正因为这种认真严谨的工作态度，才使黄国辉指导并推广的丹东蓝莓栽培模式在中国园艺学会小浆果分会 2015 年年会上，被全国蓝莓首席专家李亚东教授赞誉为“丹东模式”。

辽宁省科技厅“科技特派行动先进个人”、丹东市劳动模范……头顶无数光环的黄国辉，做人做事依旧低调：“做农业就要脚踏实地，离开了土地我什么都不是。”

本期完

光影青春





博学 诚信 求索 笃行

报：校领导、团中央、团市委

送：各职能部门、各学院分团委（党总支、直属党支部）

发：各学院分团委、各暑期社会实践团队

总策划：李 峰

总 编：杨 熙 杨 意

主 编：王军香

副主编：郑洽茵 张梓晖 杨明睿

责任编辑：朱 浩 郭辰晨 李 静

校 对：刘运韬 陈如玥 杨涵斐 黄心怡 赵冰清

王翊达 张潇文 张晓琳 王雨婷 张喆珏

美 工：潘倩仪 普嵩婷



共青团对外经济贸易大学委员会